

Financial Results Briefing

2026年8月期（19期）
第3四半期 決算説明資料

株式会社プロディライト
(証券コード：5580)

 pro.delight



2026年8月期（19期） 第3四半期 決算ハイライト



連結売上高・利益

売上高 **2,364** 百万円 前年同期比 **+302 百万円、+14.7%**

経常利益 **70** 百万円 前年同期比 **▲50百万円、▲41.8%**

四半期純利益 **10** 百万円 前年同期比 **▲63百万円**

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1 総計 **55,456** アカウント
前年同期比 **+14.9%**

IP-Lineチャンネル数 ※2 総計 **80,949** チャンネル
前年同期比 **+5.6%**

リカーリング率 ※3 **81.0** %
前四半期比 **▲1.2ポイント**

サマリ

- クラウドPBX「INNOVERA」を中核とする音声ソリューション事業が順調に拡大。主力サービスの成長を背景に、売上高は前年同期比14.7%増と堅調に推移。INNOVERAアカウント数およびIP-Lineチャンネル数も着実に増加し、ストック収益基盤を強化。
- 取次販売事業の収益悪化に加え、BizTAP IVR／BizTAP事業に係る費用等の影響により利益は減少。主力事業は堅調に推移したものの、収益性の低下や先行投資の影響により、経常利益および四半期純利益は前年同期を下回る結果となった。
- 収益性向上に向けた事業ポートフォリオの見直しを実施。厳しい事業環境が継続する取次販売事業については事業撤退を決定し、経営資源を成長領域へ集中することで中長期的な企業価値向上を図る。

※1 INNOVERAアカウント数はINNOVERA1.0及び2.0の契約アカウント数 ※2 クラウド直接収容式で提供するIP-Line、Free Pro-Lineの通話チャンネル数

※3 当社売上に占めるシステムサービスの月額利用料及び回線サービスの通話料

目次

- 01 会社概要
- 02 2026年8月期第3四半期 決算
- 03 成長戦略の進捗
- 04 Appendix



01

会社概要

会社概要

2008年にコールセンター向け人材派遣事業として創業し、
現在はクラウドPBXを基礎としたシステム開発・販売を軸に、社会のコミュニケーションインフラを担う事業を展開。



会 社 名	株式会社プロディライト
代表取締役社長	小南 秀光
本 社	大阪府中央区高麗橋3-3-11 淀屋橋フレックスタワー2F
設 立	2008年6月4日
支 店	東京、名古屋、福岡、札幌（サテライトオフィス）
社 員 数	145名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2026年7月現在）
グ ル ー プ 会 社	株式会社NNコミュニケーションズ
事 業	音声ソリューション事業、移動通信設備事業、取次販売事業



代表取締役社長
小南 秀光

当社の歩み

2008年6月の創業以来「日々挑戦」を基本理念とし、
お客様の期待を超える満足と、より快適な社会の実現のために成長を続けてきた。



2008 株式会社プロディライト設立
コールセンター向け
人材紹介・派遣事業として開業



2011 クラウドコールシステム、
ビジネス電話システム販売を開始

2015 クラウド電話システム
「INNOVERA PBX」
クラウド直集型電話回線
「IP-Line」を提供開始



2018 Yealink社
SIP端末（IP電話端末）の
ディストリビューター契約締結



2020 メジャーアップデート
「INNOVERA PBX 2.0」提供開始



2022 AI オプション
「Speech Posting」
「INNOVERA Text」提供開始



2023 Feb. AIオプション
「INNOVERA Emotion」提供開始



2023 Jun. 東京証券取引所
グロース市場 上場



2023 Oct. 自動応答サービス
「INNOVERA SMS」提供開始



2024 Mar. 出たい電話だけ出る
「Telful」提供開始



2024 Sep. 音声から人の感情を
分析する技術に関する
特許を取得



2024 Nov. 株式会社NNコミュニケーションズ
の全株式を取得



2025 July. 株式会社OmniGridより
BizTAP IVR事業及び
BizTAP事業を譲受



Our Mission

これから **も** つながるを、 **も** っと。

電話の登場から 150 年、日本で電話が開通して 130 年余り。

多くの人々や企業を支えてきた「文化」は簡単には廃れません。

先人が長く築き上げた電話の文化を大切に、

時にはカタチを変え、もっと花を咲かせたい。

これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、

つながることができる社会の実現を目指します。

PBX（ピービーエックス）とは

PBXとは、企業のビジネスフォンで広く使用されているシステム。

着信した電話を、設定された条件に基づいて適切な部署や担当者に転送したり、振り分けたりすることができる。

主に法人企業が利用する
「電話・ビジネスフォン」のシステム

Private 構内（屋内）、内部
Branch 枝、分岐
eXchange 交換、切り替え

構内でそれぞれ分岐してつながっている電話機に対し、
外線からかかってきた電話を、
条件に応じて切り替えて着信させる機能及びそのシステム。
外線を振り分ける基本機能から、
電話機同士の内線通話や取り次ぎなど、
様々な機能を持つようになり、現在のビジネスフォンの形へ発展。



プロディライトグループの事業概要

クラウドPBXを展開する音声ソリューション事業を中心として、
ネットワーク構築工事を行う移動通信設備事業、関電ガスや光回線の販売を行う取次販売事業の計3事業を展開。



音声ソリューション事業

クラウドPBX「INNOVERA」を主力サービスとし、電話環境の構築に必要なシステム、回線、端末をワンストップで提供。テレワークや分散拠点にも対応した柔軟な通信環境を構築し、企業のコスト削減や業務効率化を実現している。



移動通信設備事業

大手通信キャリア向けに、携帯基地局アンテナの設置工事や、施設内の通信ネットワーク構築工事を手掛ける。

モバイル通信やブロードバンドなど、電気通信設備インフラを一貫した体制で支えている。

取次販売事業

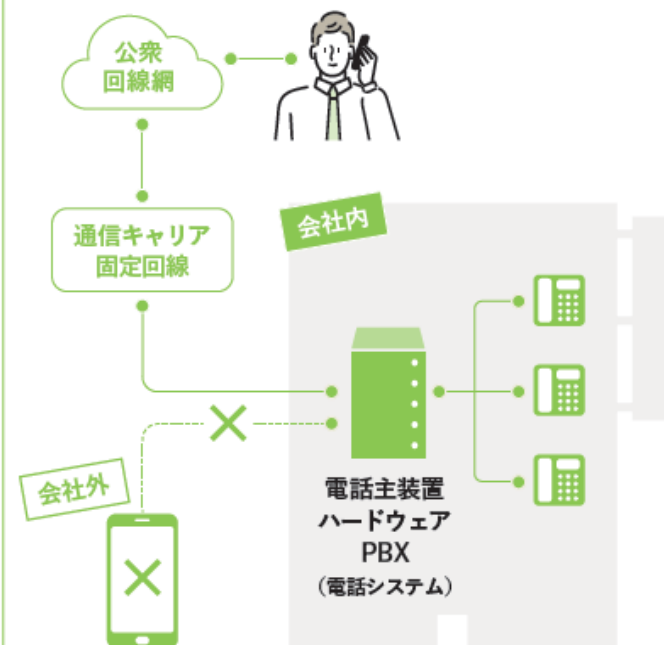
関電ガスや光回線などのサービスについて、代理店として販売・取次を行う。

各種キャンペーンや、快適なインターネット環境を実現するための光回線サービスを積極的に提案し、顧客のライフスタイルに合わせたソリューションを提供。

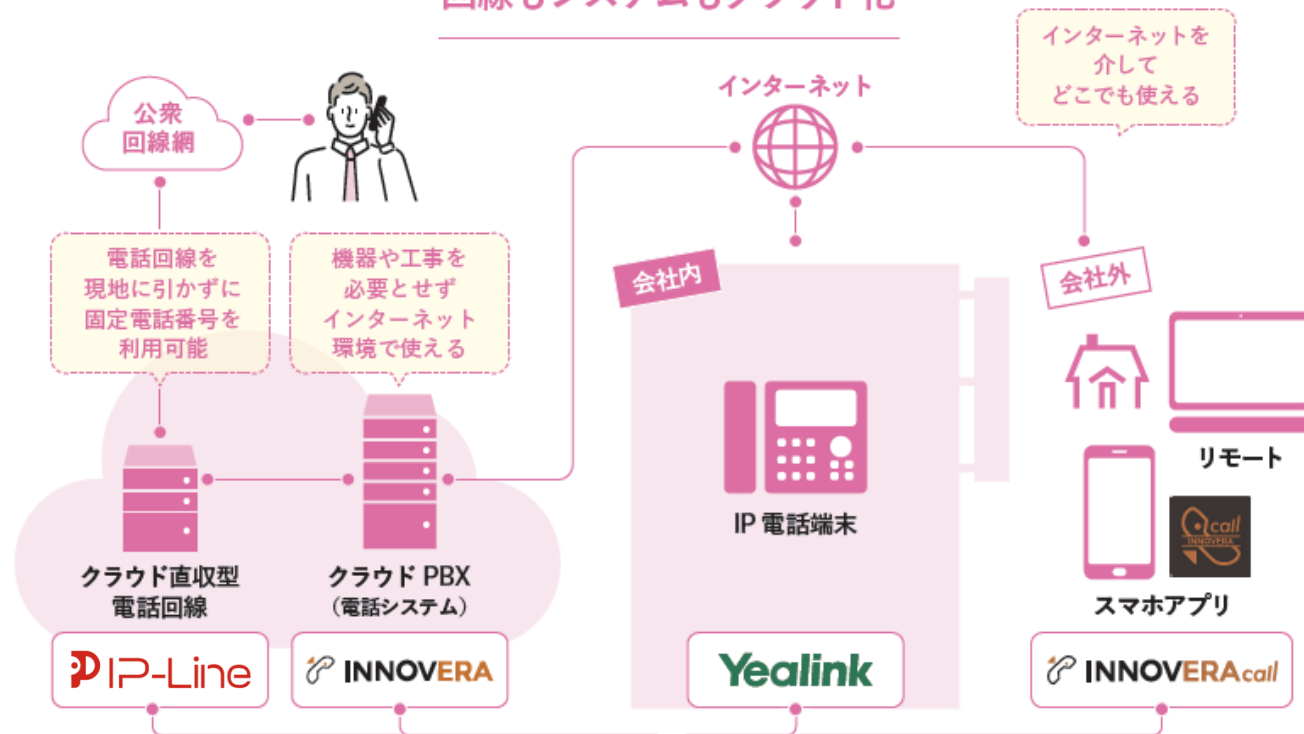
クラウドPBXで進める「電話のDX」

固定電話から「電話のDX」を実現するクラウドPBX「INNOVERA」を軸に、電話回線や端末などを提供。
クラウドPBX提供者として他社にはない、電話の「ワンストップ・ソリューション」が強み。

一般的な固定電話システム



回線もシステムもクラウド化



pro.delight = 電話環境の構築に必要なサービスを全て提供可能

プロディライトの強み

電話に関わるサービスを全て提供していることに加えて、電話を企業の「インフラ」の一つとして捉え、法人での利用に求められる品質と使いやすさを担保している点が当社の高い優位性となっている。



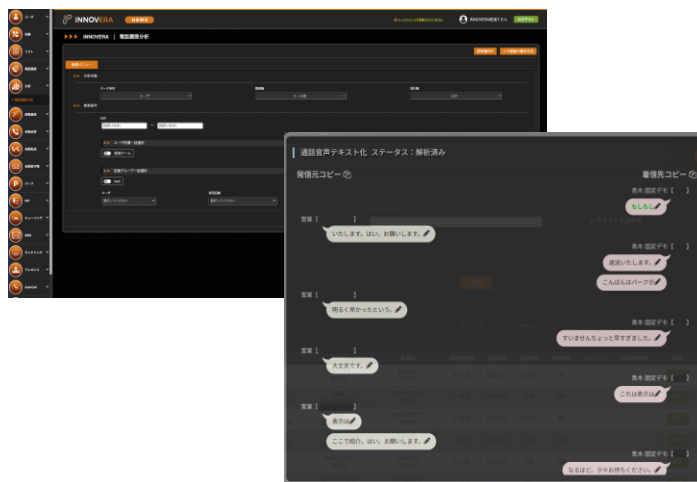
回線、システム、端末を全て提供

一般的に、回線・システム・端末は別々の事業者から提供されるため、接続には専門的な技術が必要となります。しかし、当社ではこれら全ての提供が可能で、窓口を一本化した
ワンストップサービスを実現しました。



使いやすさを最優先した設計

国産であることにこだわり、
日本での働き方に最適な使いやすさを最優先に設計。従来のビジネスフォンと変わらない使い勝手で導入でき、
導入後のサポート・アフターフォローも充実しています。



全国約570社の販売ネットワーク

電話業界の特性と文化を踏まえた商流を構築。
電話に精通した企業をはじめ、日本全国に約570社の販売パートナーを持ち、幅広い顧客へのアプローチが可能です。



Ardent

Taico
タイコー株式会社

応接電気株式会社

ranet

大塚商会
Asumairu Com

Yamacoh Inc.

office
busters

EMISSION

JUST LINK



2026年8月期第3四半期 決算

02

2026年8月期第3四半期 連結損益計算書



主力の音声ソリューション事業が堅調に推移し、売上高は前年同期比14.7%増。

一方、取次販売事業の収益悪化やBizTAP事業に係る費用に加え、中長期成長に向け新卒採用はじめ人材投資等の実施により利益は減少。

(単位：百万円)

	2025年8月期3Q	2026年8月期3Q	構成比	前年同期比
売上高	2,061	2,364	100.0%	14.7%
売上原価	1,060	1,277	54.0%	20.4%
売上総利益	1,001	1,087	46.0%	8.6%
販管費	876	1,012	42.8%	15.5%
営業利益	124	74	3.1%	▲39.9%
経常利益	121	70	3.0%	▲41.8%
四半期純利益	73	10	0.4%	▲85.7%

セグメント別業績



音声ソリューション事業、移動通信設備事業ともに売上高は堅調に推移。

一方、音声ソリューション事業におけるBizTAP IVR／BizTAP事業の影響および取次販売事業の収益悪化によりセグメント利益は減少。



売上高

(単位：百万円)

	2025年8月期3Q	2026年8月期3Q	前年同期差	前年同期比
音声ソリューション	1,737	2,015	277	+ 16.0%
移動通信設備	246	302	55	+ 22.6%
取次販売	78	46	▲31	▲40.1%

セグメント損益

(単位：百万円)

	2025年8月期3Q	2026年8月期3Q	前年同期差	前年同期比
音声ソリューション	479	449	▲30	▲6.3%
移動通信設備	9	27	18	+ 196.3%
取次販売	0	▲12	▲12	—

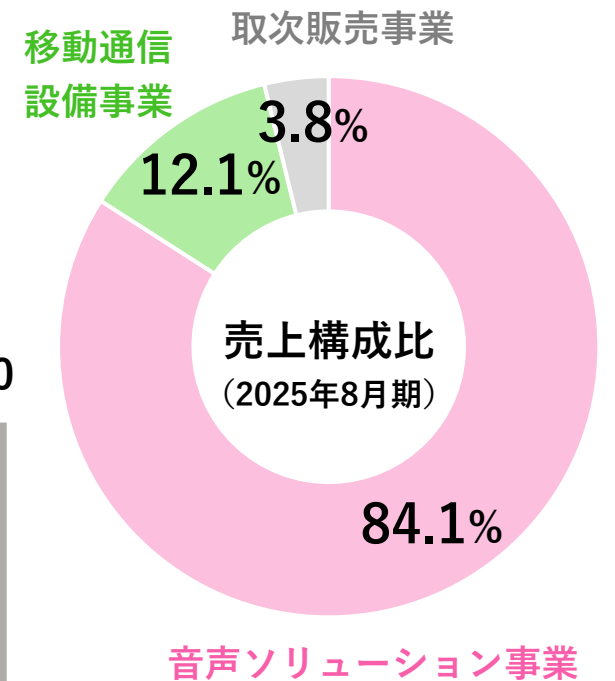
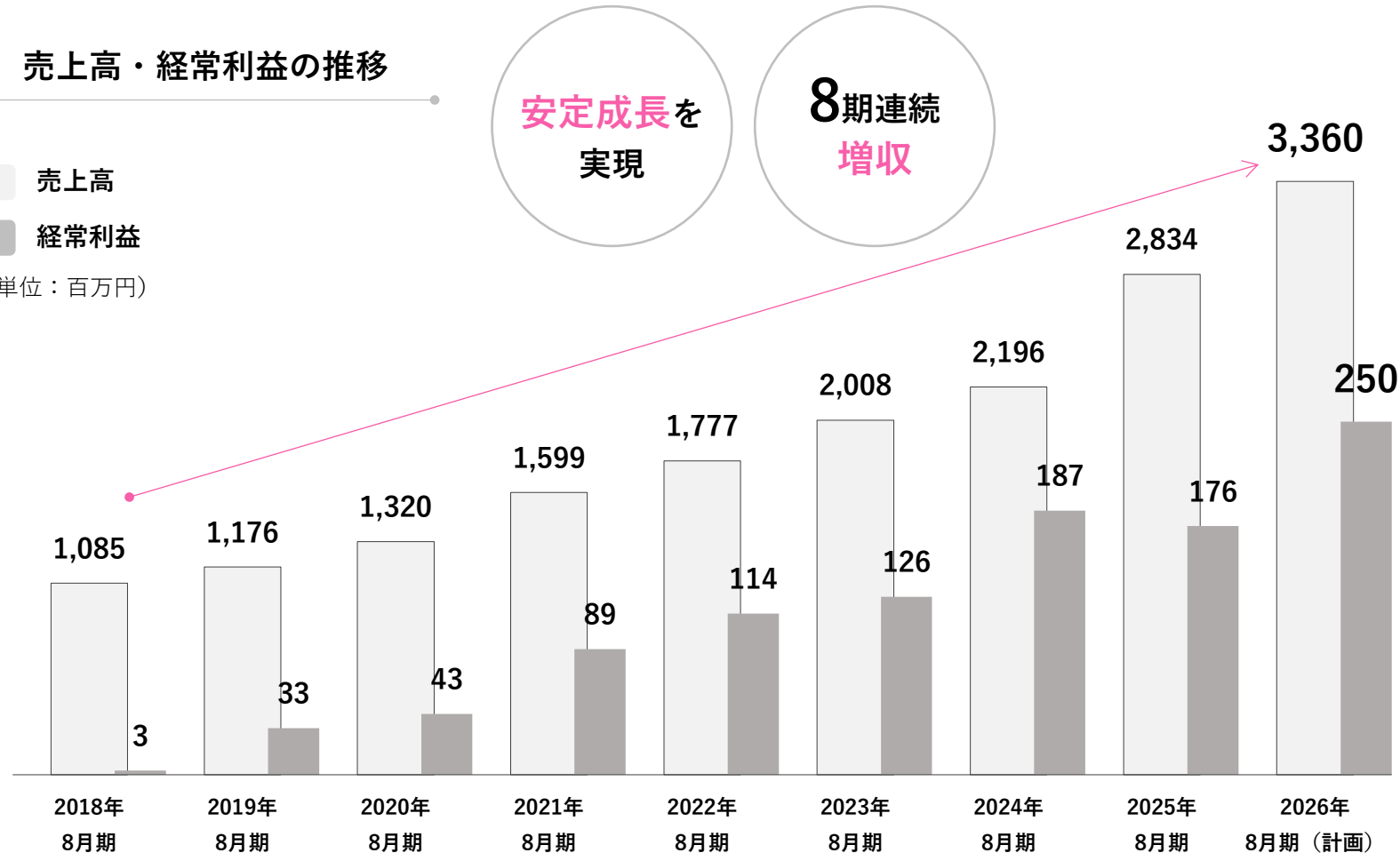
業績の推移と売上構成比

システムと回線によるストック収益が売上高の約8割を占めており、安定的な成長を支えている。
実際に7期連続で増収増益を達成し、今後もストック収益をもとにしたさらなる成長が期待される。

売上高・経常利益の推移

売上高
経常利益

(単位：百万円)

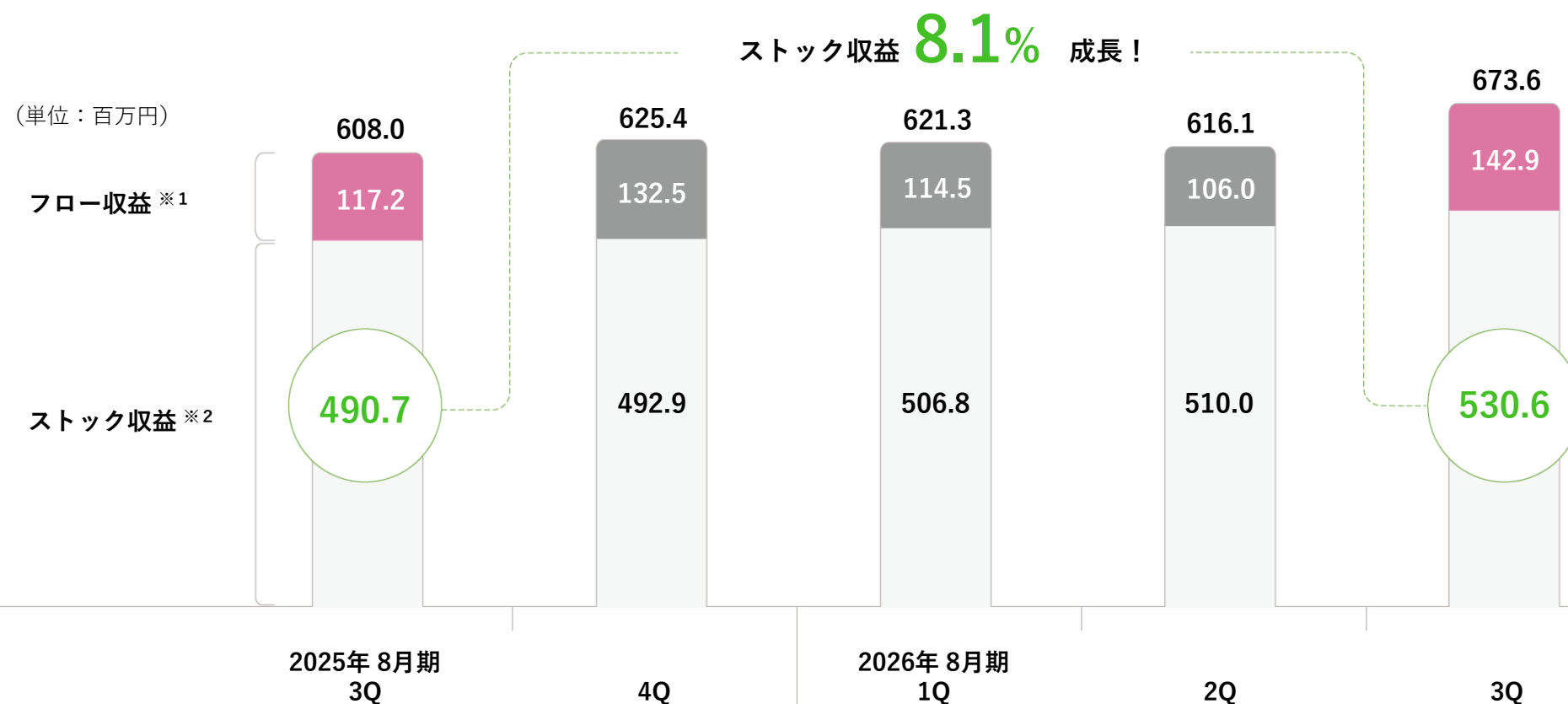


主力の音声ソリューション事業が
8割超を占める

売上高（単体）の四半期推移



アカウント数の大きな成長を背景に、ストック収益も上場来、過去最高を更新。
引き続き安定した収益獲得を実現。

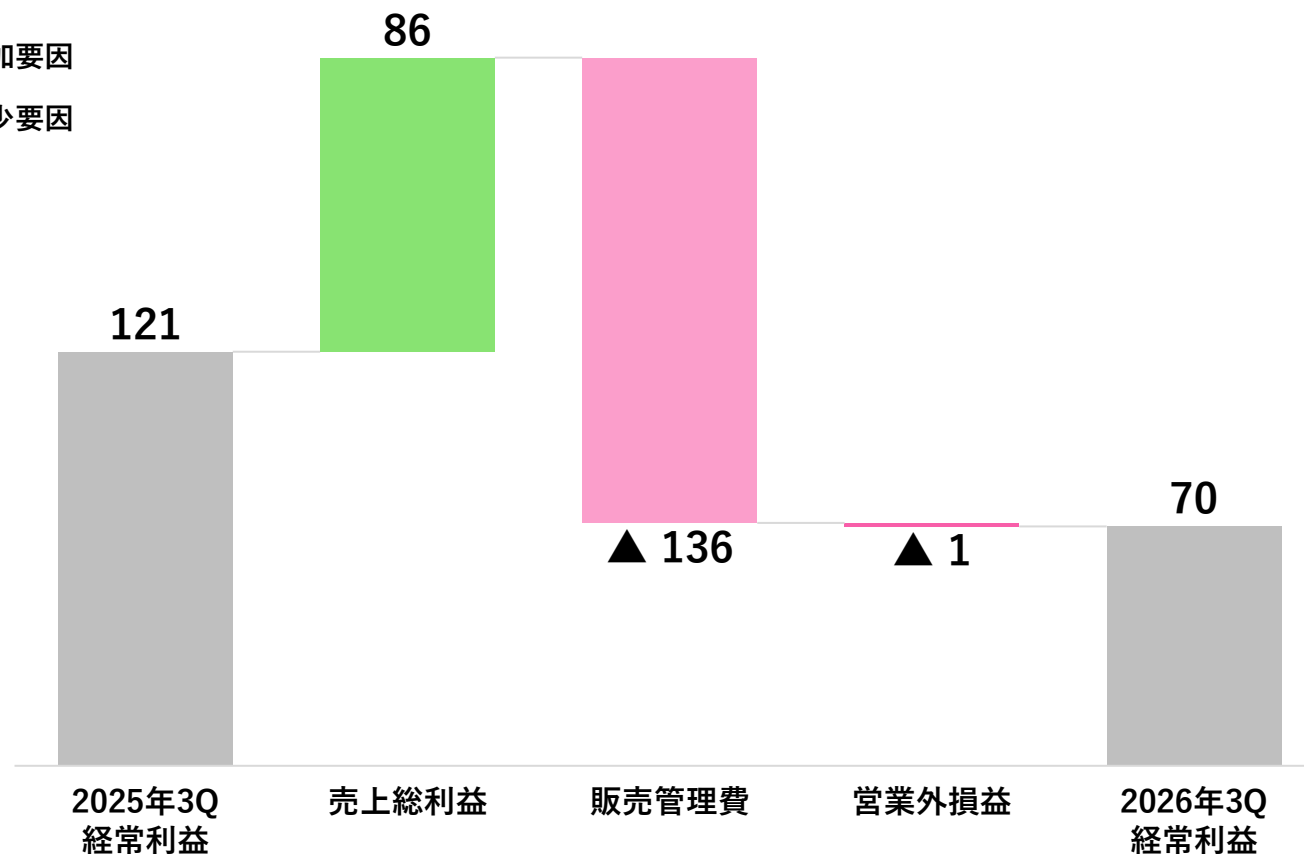


経常利益（連結）の前年同期比差異要因

音声ソリューション事業および移動通信設備事業の伸長により売上総利益は増加。
一方、BizTAP IVR／BizTAP事業に係る費用や人材投資等により販管費が増加し、経常利益は減少。

（単位：百万円）

■ 増加要因
■ 減少要因



増減内訳

■ 売上総利益

音声ソリューション事業利益増加 104
移動通信設備事業利益増加 13
取次販売事業利益減少 ▲31

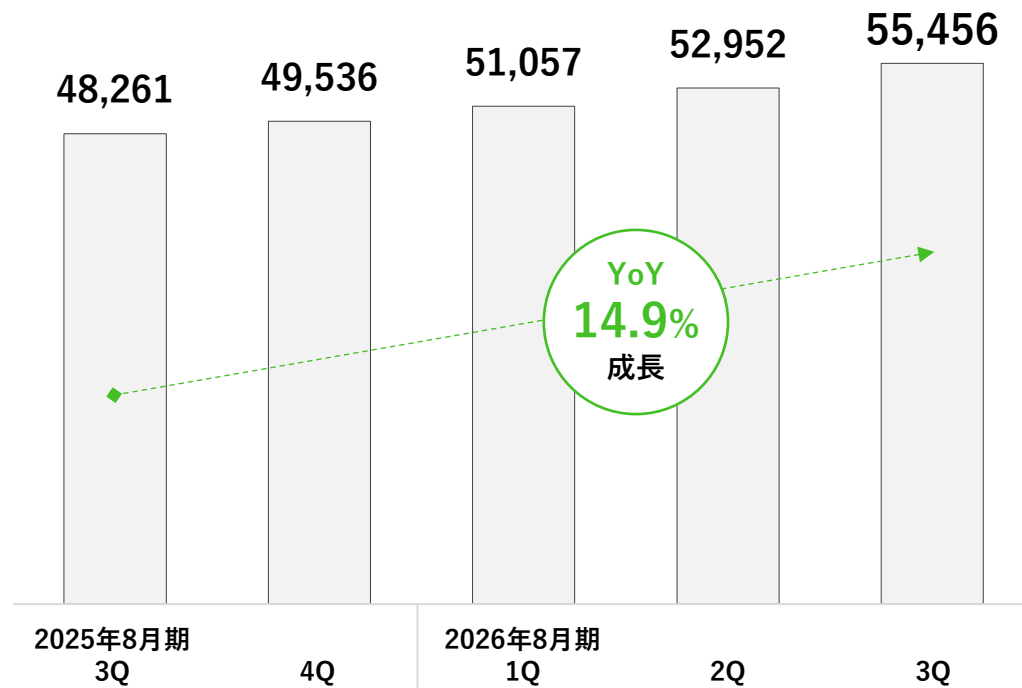
■ 販売管理費

人件費の増加 64
業務委託費の増加 15
のれん償却の増加 12
顧問料の増加 11
修繕費の増加 11
広告宣伝費の増加 10
消耗品費の増加 9
地代家賃の増加 3
支払い手数料の減少 ▲15
など

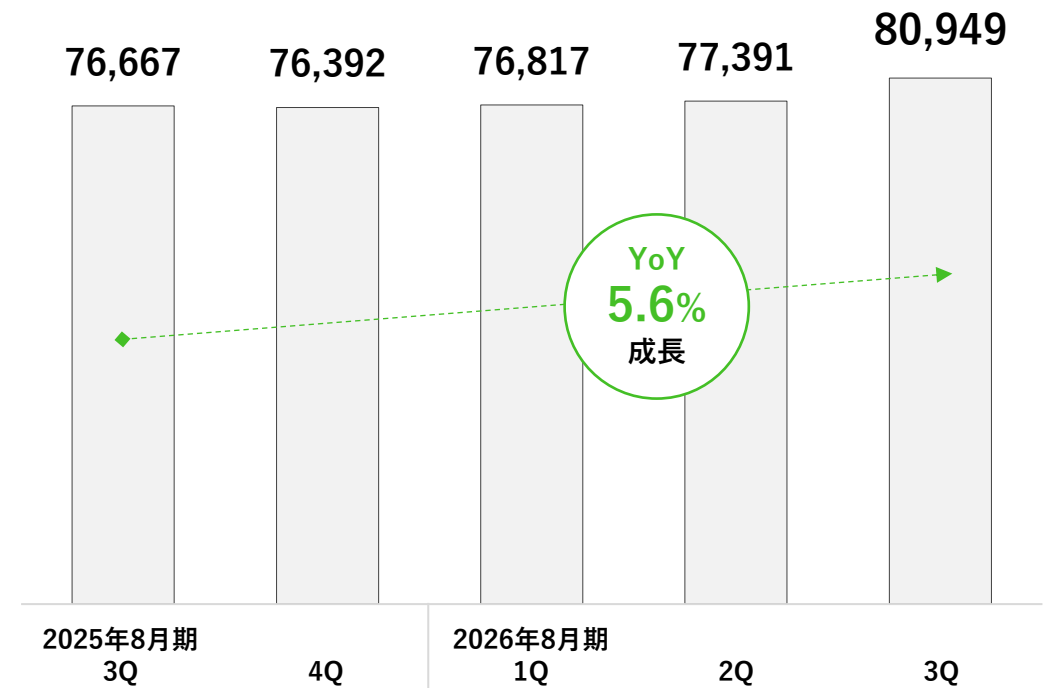
経営上重視する指標のトレンド①

当社の主要事業はリカーリング・ビジネスのため、利用者数を示すINNOVERAアカウント数と、可能な同時通話数を表すIP-Lineのチャネル数を重視。2026年8月期も上昇トレンドが継続。

INNOVERAアカウント数



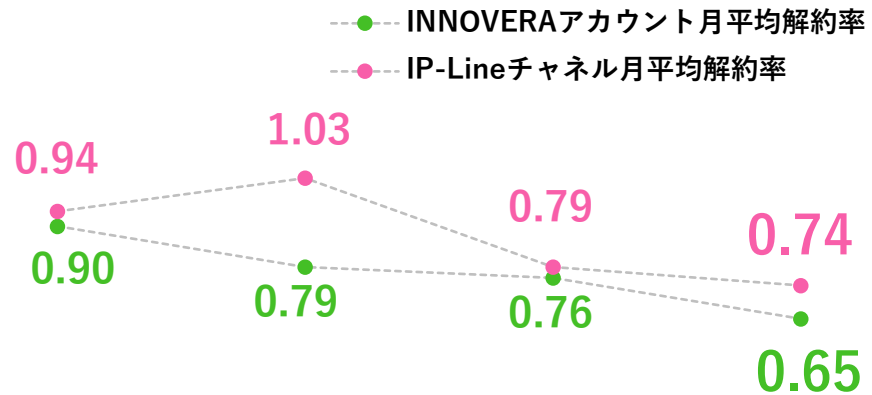
IP-Line チャネル数



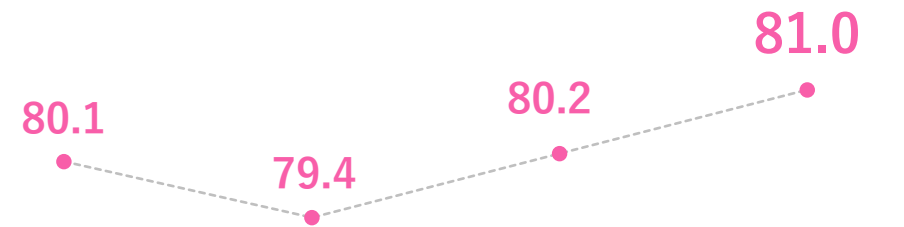
経営上重視する指標のトレンド②

安定成長と収益性強化を実現するため、解約率とストック収入の比率を示すリカーリング率も重要指標として認識。
月平均解約率を1%程度で維持し、ストック売上高比率を示すリカーリング率も80%前後を推移。

月平均解約率の推移 (%)



リカーリング率 (%)



2023年8月期 2024年8月期 2025年8月期 2026年8月期
3Q

2023年8月期 2024年8月期 2025年8月期 2026年8月期
3Q

目標KPI

INNOVERA：アカウント解約率
1%以下の維持

2026年8月期 業績予想

2025年8月期1Qより、従来の単体決算から連結決算に移行。
2026年8月期は、前期比35.8%の大幅な増益を計画。



連結業績予想 (※)

(単位：百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 予想	構成比	前期比
売上高	2,834	3,360	100.0%	18.6%
営業利益	178	254	7.6%	42.2%
経常利益	176	250	7.4%	42.0%
当期純利益	118	161	4.8%	35.8%

※本業績予想については、2026年8月期中に実行される可能性のあるM&Aについて考慮していません。

第4四半期においては、事業ポートフォリオの見直しに伴う利益圧迫要因への対応が概ね一巡するとともに、主力事業の成長とストック収益の積み上がりによる売上を見込みながら、INNOVERAを中核としたコミュニケーションプラットフォーム化を推進してまいります。

取次販売事業に関する進捗（2026年4月開示後）



取次販売事業の外部環境は、2026年4月の開示以降も引き続き厳しい状況にある。
当社グループは事業環境に対応すべく構造改革を進めている。

取次販売事業の収益減少について（2026年4月開示資料より抜粋）

利益減少の要因

- 手数料・インセンティブ条件の見直しや市場の競争激化などの外部環境の変化
- ポリュームラダー型（件数が多いほど単価が上昇）の収益構造において、申し込み件数が閾値を下回ったことによる販売単価の下落

当社の対応方針

取次販売事業については、現行モデルの継続を前提とするのではなく事業規模の適正化・運営体制の見直し・オフィス移転などの構造改革を断行。
加えて、「たよれーる」との連携など好調な事業にリソースを集中的に投下し、連結での利益改善および企業価値向上に注力。

2026年8月期第3四半期の進捗

- 第3四半期も厳しい外部環境が継続していることに伴い**事業の撤退**を決断、5月1日付で本事業を行う株式会社N'sカンパニーを売却
- NNコミュニケーションズ社の**オフィス移転も完了**



取次販売事業の整理およびオフィス移転などの構造改革は概ね完了し、**今後は主力事業への経営資源集中による収益性向上を図る**

トビラシステムズ社との資本業務提携を締結



トビラシステムズ社との資本業務提携を2026年7月14日に締結。

販売チャネル・顧客基盤・技術力を相互活用し、クラウドPBX市場での競争力強化とシェア拡大を推進。



技術・開発力

迷惑情報データベースを活用した独自機能
法人向け電話DXに関する知見及びプロダクト開発力



顧客基盤・販売網

クラウドPBX及び法人向け音声通信サービスに関する知見
顧客基盤、販売パートナー並びに営業・導入支援ノウハウ

プロダクトシナジー

サービス連携
機能共同開発
製品改善

販売シナジー

販売チャネル共有
顧客基盤活用
営業ノウハウ共有

クラウドPBX市場でのシェア拡大・競争力強化/両社の企業価値向上



03

成長戦略の進捗

成長戦略の全体像

主力製品であるINNOVERAのプラットフォーム構想を中心とした成長戦略を推進。
営業強化やブランド力向上、積極的なM&Aの推進により事業成長と企業価値の向上を目指す。



1 INNOVERAの音声プラットフォーム構想

クラウドPBXのリーディングサービスとして
INNOVERAをあらゆるコミュニケーション領域に
革命を起こすプラットフォームへと進化させる。

1

2 営業強化

大手パートナーを担当する広域営業部や、
コンサルティング機能を有する
カスタマーサクセス推進部を新設し
さらなる営業強化を図る。

2

3 ブランド力の向上

コーポレートブランディングと
サービスブランディングを両軸で推進し、
INNOVERAのさらなるプレゼンス向上と
企業成長を実現する。

3

4 M&A推進

事業シナジーの創出や、
サービスバリューチェーンの強化・多角化を
目的としたM&Aを積極的に推進する。
(2025年8月期は2件実施)

4

「INNOVERA」の機能拡充

クラウドPBX「INNOVERA」において「Autocall機能の多言語対応」「通話録音の自動テキスト化」などのアップデートを実行。引き続き、プラットフォーム化に向けた機能拡充を推進する。

アップデート①：Autocall機能の多言語対応

■Autocall機能について

事前に設定された条件やリストに基づいて、システムが自動的に電話を発信する機能。着信対応の自動折り返しや予約確認など様々なシーンで利用され、業務の省力化や対応スピードの向上、顧客満足度の向上に貢献している。

■多言語対応の概要

テキストで入力した日本語の音声ガイダンスを、他言語に翻訳・音声合成し、即時または予約で発報できる機能。

<対応言語>

日本語／英語／韓国語／中国語（簡体）／中国語（繁体）／
ベトナム語／タイ語／ポルトガル語／フランス語／スペイン語

アップデート②：通話録音の自動テキスト化機能

■Call to Textについて

通話録音された内容をテキスト化する、クラウドPBX「INNOVERA」のオプションサービス。通話内容を文字情報として蓄積できるため確認・検索・共有が容易で、業務の効率化や情報共有の精度向上に貢献。



■アップデート内容

通話時間や発信種別（発信のみ／着信のみ／両方）を設定することで、条件に該当する通話を**自動でテキスト化**できるように。これにより、「テキスト化する通話内容の選択作業」「テキスト化完了までの待ち時間」がなくなり、日常的な電話対応業務の更なる効率化を実現。

トピック②

ユナイテッドアローズ社にクラウドPBX「INNOVERA」を導入



日本を代表するアパレルブランドを展開する株式会社ユナイテッドアローズに「INNOVERA」を導入。

店舗ごとの電話件数や集中状況を定量的に把握・分析し、顧客満足度向上に向けたアクションにつなげている。



ユナイテッドアローズ社 概要

ユナイテッドアローズ社は、多くの人に愛される「UNITED ARROWS」や「BEAUTY&YOUTH」をはじめ、多彩なブランドやレーベルを展開。国内外を含む連結店舗数は238店舗を誇る、日本を代表するブランドメーカーである。

導入の背景

「アナログの電話は使える機能が少ない」という課題感があった中で、主装置の老朽化が進んできたことに伴いクラウドPBXの導入を検討。必要としていた基本的な機能が全て揃っていたことに加えて、「パーク保留機能が使える」という点が決め手となり導入に至った。



INNOVERAの導入で、**電話が集中している店舗を定量的に確認、可視化**できたことで、電話がつながりにくいといった不満に関して、改善に繋がられるきっかけとなりました。

定休日や営業時間外の案内も自動で流れますし、店長がいない時でも、すぐに定休日の案内を入れたい時に遠隔でも設定できるというところで、**オペレーションが改善された**と他の部署からも喜びの声をいただいています。



※当社ホームページより転載

トピック③

電設業界最大級の展示即売会「ジャンボびっくり見本市」に参加



4月17日・18日・24日・25日の4日間、電設業界最大級の展示即売会、「第52回ジャンボびっくり見本市」に参加。

製品ライフサイクル全体を支援する因幡電機産業株式会社eソリューション課のブースにて出展し、「INNOVERA」の紹介を行った。



第52回 ジャンボびっくり見本市

JUMBO BIKKURI FAIR 2026

電設資材、照明、空調、住宅設備、工具、情報、セキュリティ、通信、産業機器【展示即売会】

春の祭典

第52回ジャンボびっくり見本市 概要

電設資材・住宅設備・情報設備・工具・産業機器を網羅した国内最大級の総合見本市として、幅広い業界関係者が来場する一大イベント。昨年は東京・大阪の両会場で計481社が出展し、来場者数は34,060名にのぼるなど、業界内で高い注目度と集客力を誇っている。

出展の背景

本展示会では、当社が自社開発した国産クラウドPBX「INNOVERA」を紹介。当社にとって同展示会は多様なビジネスパーソンと直接対話できる重要な場であり、来場者からの率直な意見や現場の課題感を収集する貴重な機会となる。これらリアルなフィードバックを当社サービスの改善や新規機能開発に活かし、より現場に寄り添った製品づくりにつなげていく。



当社ブースの様子

トピック④

将来の成長を支える人材への投資—2026年度新卒社員が入社



2026年4月、当社では初となる新卒社員が入社。

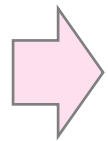
将来の事業拡大や組織力の強化を見据え、継続的な新卒採用と育成に取り組む。

2026年4月、**当社初**となる新卒社員が入社

将来の中核となる
幹部人材の育成

新しい視点や
エネルギー

理念やカルチャー
へのフィット



即戦力となる中途採用に加えて、
中長期的な視点での人材育成と組織の活性化により
企業全体の競争力強化を図る。



2026年新入社員入社式の様子

Appendix



04

IP Line（回線）

通信キャリアとの契約不要で全国の主要都市の市外局番などを使える、クラウド直接収容（接続）可能な電話回線。
クラウドPBXであるINNOVERAと併せて使うことでメリットがある。

一般的な固定電話での
電話回線



物理線や敷設工事が必要

大手通信キャリアとの契約や現地の回線敷設工事が不要。
当社との契約のみで最短5営業日で
電話回線を引ける



IP-Line

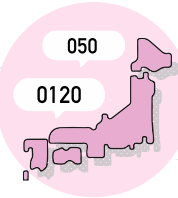


インターネット回線だけで
電話番号を使える



現在使用している番号を
引き継ぐことができる
※条件あり

主要都市の市外局番や
0120や050など、番号の種類が豊富



これまで電話番号を使うためには
電話専用の物理線が必要だったが、IP-Lineは
インターネット回線だけで電話番号を使える



大手通信キャリアは3分課金のところ、
ビジネスシーンにあった90秒課金プランを用意

端末販売

LANケーブルを接続インターフェイスとするSIP電話機大手の中国Yealink社との間で、SIP電話機の日本における総代理店契約を締結し、販売やサポート、日本語のファームのチェックと運用を行っている。



Yealink

クラウドPBXと組み合わせて使う
Yealink社のSIP電話機

SIP



IP-PBXシステム対応の
固定端末機

DECT



IP-PBXシステム対応の
コードレスタイプ端末

MS



Microsoft Teams
対応の固定端末機

i pro delight

NIMO[®]

MAXHUB



4K表示、1,200万画素カメラや
高機能スピーカーも搭載する
Web会議用大型ディスプレイ

事業環境

昨今のさまざまな環境変化の中、働き方は変わり、クラウド電話システムの需要は今後も加速することが見込まれる。

働き方の多様化

リモートワークなど出社しないケースが増加

クラウドPBXなら

クラウドPBXなら、出社せずに
会社の電話対応が可能！

BCP対策の必要性

災害・障害時も止まらない業務体制が求められる

クラウドPBXなら

インターネット環境があれば
通話が継続可能！

電話の**DX**

クラウドPBXは、
働く場所・コスト・
効率の『常識』を変え、
**ビジネスインフラの
未来を担います。**

スマートデバイスの浸透

社員のスマホやPCが日常業務に定着

クラウドPBXなら

専用機器がなくても、
既存のスマホやPCが固定電話に！

AIやテクノロジーの発展

外部システムや最新ツールの連携ニーズが拡大

クラウドPBXなら

通話のテキスト化や
外部システム連携が容易！

クラウドPBXの市場規模



クラウドPBX市場は今後も大きく成長すると見込まれており、それに加えてこれまでのレガシーPBX、IP-PBXなどを含む音声通信市場（市場規模2,440億円）が当社のターゲットとする市場である。



当社がターゲットとする市場

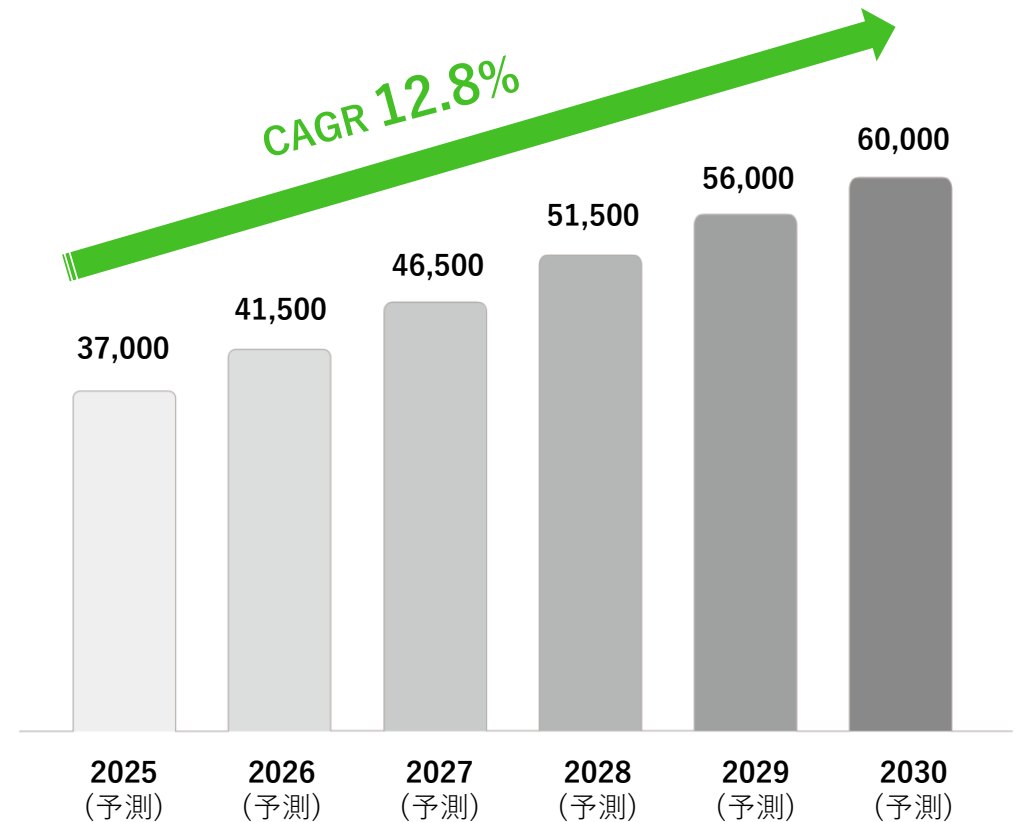
音声通信市場

2,440億円

クラウドPBX市場

330億円

クラウドPBXの市場規模推移(百万円)



回線の市場規模

固定電話回線のポテンシャルは依然として高く、今後はIP電話回線が主流となる見込み。
アナログ/ISDNからの乗り換えユーザーも対象となり、さらに成長できる市場環境である。



IP電話回線市場（個人含む）

7,741億円

IP電話回線市場

当社がターゲットとする市場

IP電話回線市場（法人）

3,027億円

050 IP電話サービス市場

337億円

0AB～J（市外局番）
IP電話サービス市場

2,690億円

当社のスタンスとサービスポートフォリオ



市場のニーズに幅広く対応するサービスポートフォリオを構築。

国産のクラウドPBXや、導入後の充実したサポート体制によりお客様が安心して利用できることを重視し展開している。

当社のスタンス

法人企業が利用できるサポート含めたサービス品質を担保し、使いやすさを追求した国産のクラウドPBXを提供

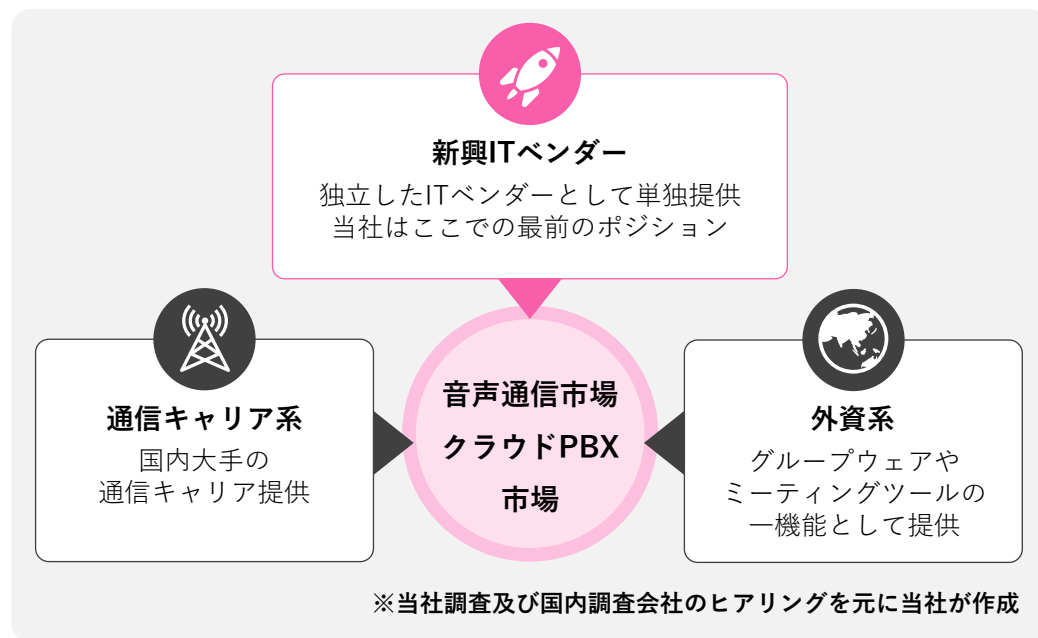
サービスポートフォリオ		ワンプラットフォーム 電話の総合的な インフラを提供	必要な電話だけ 取ることができる 電話システム	月額1,760円から 導入できる小規模向けの クラウドPBX
市場の主なニーズ		 INNOVERA		 TELENEAR
クラウドPBXの導入 →ビジネスフォンのクラウド化、オンプレミスの置き換え、付加機能		☐		
コンタクトセンターの導入 →小規模で手軽にコンタクトセンターを構築、部門単位での導入		☐		
電話自動応対 →電話応対業務の効率化		☐	☐	
小規模企業での導入 →コストを抑えた導入			☐	☐

INNOVERAの現在地

クラウドPBX「INNOVERA」を中心に、独自のポジショニングと顧客利便性の追求により成長を加速。
大手キャリア・外資が占める市場において、国内新興勢力としてプレゼンスを確立している。

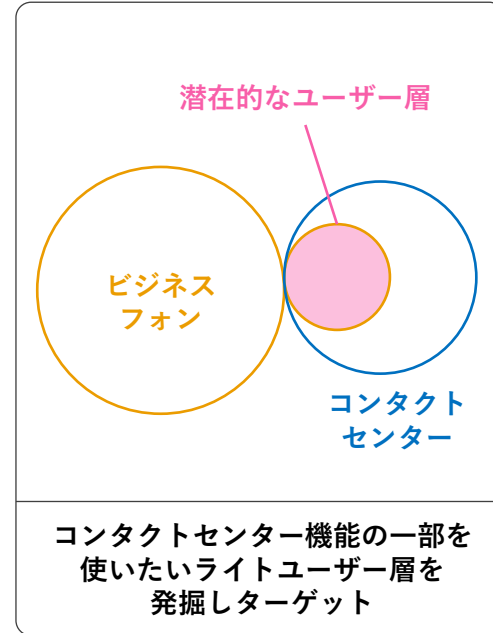


新興クラウドPBXベンダーとして業界内にプレゼンス



現在当社は3つの企業群の一つである新興ITベンダータイプで最前のポジション。競合にはないベンチャーならではのマーケティング戦略で、顧客に近いサポート力、それぞれのお客様に見合った最適な導入コスト、スピード感をもって国内市場ニーズを的確に汲み取り、サービスを進化させるというスタンスで市場シェアを拡大。

コンタクトセンター市場でもプレゼンスを持ち対象拡大

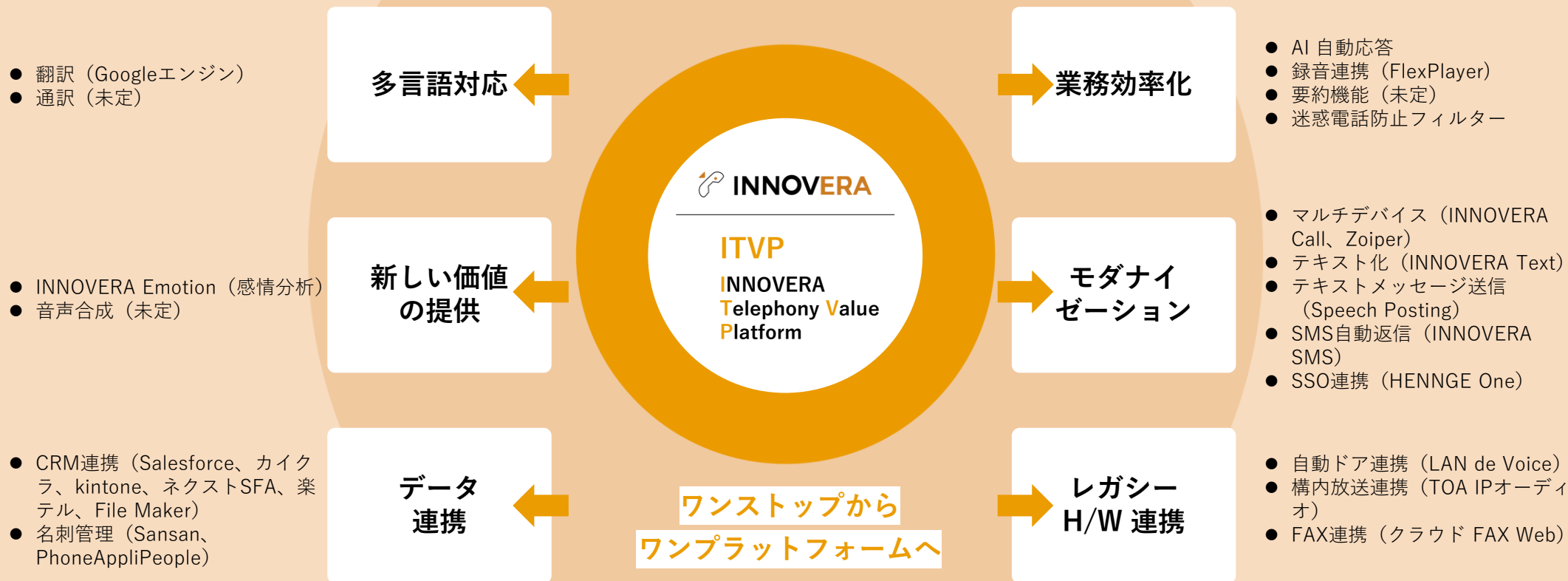


INNOVERAの進化・機能拡充により、ビジネスフォンユーザーながらもIVRなどコンタクトセンターにある機能をニーズとする層、手軽にコンタクトセンター構築したいニーズとする層、という2つのライトユーザー層を発掘。結果コンタクトセンター市場も対象となり、INNOVERAは電話業界のワンプラットフォームシステムになることで成長可能性が広がった。

【戦略1】 INNOVERAの音声プラットフォーム構想

日本を代表するクラウドPBXを目指し、「かける」「うける」「通話する」という電話の基本機能を軸に、現代の環境に適応しやすく将来性があるテレフォニープラットフォームとして進化。

INNOVERAは、クラウドPBXのリーディングサービスとしてあらゆるコミュニケーション領域に革命を起こすプラットフォームへと進化していきます。



【戦略1】プラットフォーム化に向けた機能拡充



INNOVERAはAPIを介してあらゆるサービスと柔軟に連携し、顧客満足度を最大化する新たな価値を提供します。



2025年8月テスト版リリース

多言語対応Autocall

日本語から複数言語の音声ガイダンスを生成。1つのリストから、複数言語の自動発報を実現。

緊急連絡や安否確認など、重要な情報を多数に一齐に自動発信



2026年8月期リリース予定

OABJ提供エリア拡大

さらに広いエリアを持つ電話回線の取り扱いにより、全国展開を加速させる。

地域ごとの市外局番を活用し、顧客に安心感と信頼性を提供



2026年8月期リリース予定

迷惑電話フィルター

迷惑電話を自動で判別・拒否し、安心して電話を使えるようにする機能。

営業電話や詐欺電話など、不要な着信を自動でブロック



2026年8月期リリース予定

AI自動応答

サービス連携により、AI自動応答や取次業務の自動化を目指す。

営業時間外や混雑時でも、AIが問い合わせに24時間365日自動対応



2026年8月期リリース予定

リアルタイム通訳

異なる言語での会話を即座に翻訳し、スムーズなコミュニケーションを可能にする。

外国籍の顧客や取引先と、言語の壁なくスムーズに通話する

その他開発予定、検討を進めている機能

- 安否確認システムとの連携
- 感情分析機能のアップグレード
- SMS発信機能
- テキスト要約機能
- etc

INNOVERAは、AIと柔軟な他社サービス連携を駆使し、顧客と従業員双方の電話体験を向上させます。音声通話を通じて、様々な課題に共に取り組み、音声プラットフォームとしての成長を続けます。

【戦略2】フィールドセールス×パートナー連携による営業強化

pro.delight

パートナープログラムのさらなる強化や、コンサルティング機能を有するカスタマーサクセス推進部の新設により
顧客基盤の拡大と満足度向上を実現していく

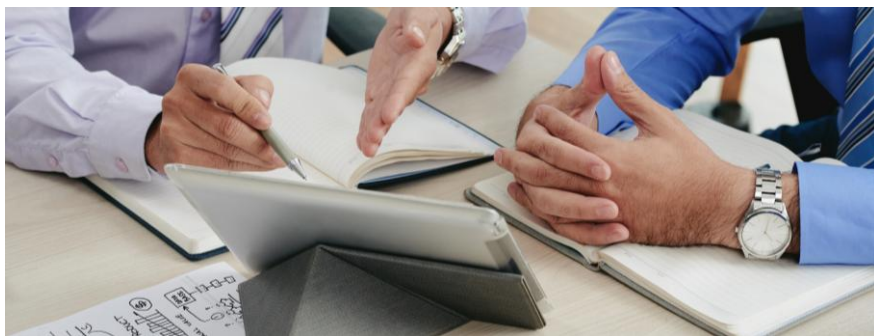
01 パートナープログラムの強化

新設

広域営業部

全国支店を持つ大手パートナーを担当。

パートナーとの連携を強め販売促進、
さらにパートナー目線でのサービス企画の発案を促す。



02 カスタマーサクセスの強化

新設

カスタマーサクセス推進部

コンサルティング機能を持たせ、提案・アップセルを支援。
顧客リレーションを強化し、継続利用・満足度向上へ。



【戦略3】ブランド力の向上

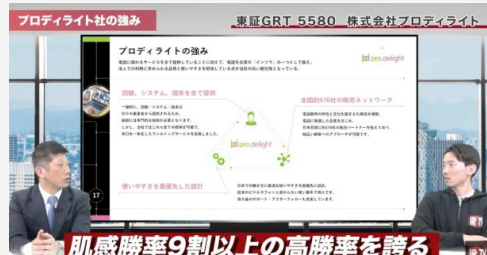


企業としての信頼を高めるコーポレートブランディングと、主力製品「INNOVERA」の存在感を強化するサービスブランディングの両面からブランド力を高め、電話業界を牽引する存在を目指す。

コーポレートブランドの強化

企業としての信頼・透明性を高め、
投資家・市場からの評価向上へ

- ◆IR noteの取り組みを継続 ➡ 企業の価値観や事業成長を可視化
- ◆動画コンテンツの拡充 ➡ ユーザーや投資家との接点を多様化
- ◆コーポレートコミュニケーション全体を強化 ➡ 企業の信頼醸成を図る



サービスブランドの強化

クラウドPBX市場での上位シェア →
「クラウドPBX=INNOVERA」と想起される存在に

- ◆コンテンツSEOの強化 ➡ Google検索キーワード「クラウドPBX」でトップページ表示 (2025年10月現在)
- ➡ AIに“選ばれるサイト”LLMO対応も視野に
- ◆IR・宣伝活動との連携 ➡ 総合的なWeb発信力を底上げ



クラウドPBXをリードし、信頼で選ばれるインフラ企業へ

【戦略4】 M&A推進



当社のクラウドPBX事業との相乗効果を重視し、グループの技術力や市場シェアの最大化を目指したM&Aを実施。M&Aを通じて圧倒的な競争優位性を確立し、電話業界のさらなる発展と株主価値の向上を目指す。

M&Aのターゲットと狙い

BtoB 同業種の企業

事業シナジーの創出

クラウドPBXを展開する企業の中でも、**ブランド力・技術力・資金力などに課題を抱えている企業。**

対象となる企業はプロディライトグループの安定した経営基盤に参画することができ、当社もスケールメリットを生かせるような**相互にメリットのある形を目指す。**

2025年5月にM&Aを行った、OmniGridの事業譲受のようなケースが該当。

BtoB 異業種の企業

サービスバリューチェーンの強化・多角化

当社サービスとの親和性が高い異業種の企業とも積極的に連携し、バリューチェーンの強化と多角化を図る。ターゲットは以下の3つに大別される。

✓ 販売チャネルの獲得

ビジネスフォンに関連する商材や電設業者など、既に顧客基盤と販売ネットワークを有する企業。協業により販売網の拡大を目指す。

✓ 技術力の強化

クラウドPBXのさらなる進化を支える、差別化可能なコア技術を持つ開発企業。技術提携を通じ、当社サービスの競争力を高める。

✓ アップセル クロスセル強化

クラウドPBXと連携することで顧客単価（ARPU）の向上が期待できるサービスを持つ企業。
例：通話録音、CRM連携サービスなど。

M&Aを通じて成長戦略を加速し、クラウドPBX市場をリードする企業としての地位をさらに高めていく



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎず、
リスクや不確実性を内包するものです。
実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や
当社の関連する業界動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報などから引用したものであり、
かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、
またこれを保証するものではありません。